

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan teknologi pada era modern ini menghadapkan perusahaan kepada dua pilihan, apakah perusahaan mau berkembang atau perusahaan hanya ingin bertahan hingga tergerus dan mengalami kebangkrutan. Perusahaan yang sehat pasti ingin berkembang dan memiliki kapasitas dan nama yang besar. Hal ini memicu perusahaan untuk menggali potensi yang dimilikinya serta mengoptimalkan kinerja agar pengembangan perusahaan dapat terjadi dengan cepat. Perusahaan dapat berkembang dengan cepat ketika keputusan yang diambil tepat, hal itu membutuhkan ketepatan dan mutu data yang akurat. Ketepatan dan mutu data yang akurat dapat didukung dengan sistem yang terkomputerisasi, sesuai dengan keunggulan sistem komputerisasi yaitu mengelola data secara otomatis, meminimalkan kesalahan, dan pengolahan laporan aktivitas jual beli perusahaan dengan terperinci. Pemicu ini mendorong perusahaan untuk memiliki sistem pengkomputerisasian yang baik dan benar agar ketepatan data dapat tersaji dengan cepat bahkan dapat membantu pengambilan keputusan agar perusahaan dapat berkembang.

Menurut (Krismiaji, 2010:4) sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang mengumpulkan, menyimpan, mengolah data dan transaksi untuk menghasilkan suatu informasi yang bermanfaat dalam mendukung pengambilan keputusan, merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Penggunaan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi memberikan nilai lebih pada perusahaan yang menggunakannya dikarenakan memberikan efisiensi dan pengelolaan data secara otomatis dalam pengelolaan bisnis. Untuk mewujudkan hal tersebut sistem informasi akuntansi terkomputerisasi yang baik saja tidak cukup, sistem tersebut harus sesuai dengan kebutuhan dan kegiatan bisnis yang dilakukan oleh perusahaan tersebut. Sistem akuntansi terkomputerisasi yang baik dan sesuai dengan kebutuhan dari kegiatan bisnis akan membantu pengendalian internal dari

perusahaan. Pengendalian internal dalam perusahaan meliputi semua kebijakan maupun prosedur untuk melindungi keakuratan informasi perusahaan. Pengendalian internal perusahaan yang baik dan efisien dapat menghindari penurunan kinerja atau kebangkrutan perusahaan.

Penggerak utama perusahaan dagang untuk berkembang dan beroperasi ialah siklus penjualan perusahaan. Tanpa adanya penjualan, *cash flow* perusahaan akan menjadi buruk dan mempengaruhi keseluruhan operasional perusahaan. Hal ini mendorong perusahaan untuk meningkatkan omzet dengan memperbesar market yang mereka miliki. Penjualan perusahaan dagang terutama pada jaringan distributor selalu memberikan piutang pada pelanggan untuk mengikat mereka agar menjadi pelanggan tetap dan hal itu merupakan strategi pemasaran. Untuk itu, perusahaan distribusi memerlukan sistem informasi akuntansi terkomputerisasi agar kinerja perusahaan menjadi efisien dan meminimalisir kesalahan.

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah UD. Dwi Jaya yang terletak di jalan Kedinding Tengah III no 29. UD. Dwi Jaya merupakan perusahaan dagang distribusi yang menjual peralatan rumah tangga seperti kran air, guci air galon, magic com, kipas angin, blender, lampu emergency, dan berbagai macam barang lainnya. UD. Dwi Jaya memiliki pelanggan yang tersebar pada Jawa Timur, Jawa Tengah, bahkan luar pulau. Sistem penjualan perusahaan menggunakan sistem kredit dengan jangka waktu pembayaran $n/30$ hingga $n/45$ dari saat barang tiba pada pelanggan, namun jumlah dan jadwal pemesanan tidak diatur kapan dan berapa sehingga bisa sewaktu-waktu sesuai kebutuhan. UD. Dwi Jaya menggunakan tiga cara penjualan yaitu telepon langsung ke perusahaan, toko, dan sales. Cara pertama ialah perusahaan melakukan transaksi melalui telepon langsung kepada perusahaan dan ditangani oleh admin perusahaan, hal ini banyak dilakukan oleh pelanggan lama yang sudah kenal. Cara kedua ialah dengan membuka toko yang berlokasi di Gresik. Toko ini beroperasi untuk membuka pasar baru dan juga kedepan akan dijadikan gudang pemberhentian sementara untuk meminimalisir biaya ekspedisi. Stok toko akan dipenuhi setiap satu minggu sekali atau sewaktu-waktu saat sales pulang ke toko karena penjaga toko adalah keluarga dari sales perusahaan. Cara ketiga, dengan sistem sales yang

berkeliling pada tiap-tiap kota, penjualan ini dilakukan dengan memasarkan produk pada toko-toko di daerah maupun kota-kota yang lebih kecil dari Surabaya seperti Sidarjo, Mojokerto, Blitar, dan kota-kota lainnya. Pesanan akan dicatat oleh sales secara manual menggunakan kertas dan bolpen lalu dilanjutkan dengan berkeliling ke toko lainnya. Sales merekap pesanan dan mengirimkan email rekapan pesanan pada perusahaan dalam beberapa hari setelah berkeliling dan bukan dihari yang sama saat toko memesan, email akan ditangani oleh seorang admin yang juga memegang pesanan pada cara marketing lainnya. Dalam satu kali pengiriman barang, perusahaan distribusi bisa mengirim beberapa macam barang dan juga beberapa pelanggan. Saat ini perusahaan tidak memiliki sistem informasi akuntansi terkomputerisasi.

Melalui wawancara dengan owner UD. Dwi Jaya, peneliti menemukan beberapa permasalahan pada perusahaan. Permasalahan bermula pada pengumpulan pesanan yang disebabkan cara penjualan UD. Dwi Jaya. UD. Permasalahan pertama, cara penghitungan total pesanan baik cara satu dua maupun tiga yang berbeda pada ketiga data penjualan yang diterapkan oleh UD. Dwi Jaya. Banyaknya cara pemasaran dan juga kurangnya sistem terkomputerisasi, dapat menimbulkan kerancuan dan tidak terintegrasinya data seperti hal diatas. Kerancuan terjadi karena pengawas dan admin hanya satu orang saja, sedangkan pengiriman barang menggunakan tiga atau lima pick up dan truck. Hal tersebut juga didampingi dengan pengurusan retur barang dari armada yang baru datang dari kota-kota lain. Sehingga permasalahan terjadi pada proses ini karena tidak adanya integrasi antar data penjualan. Hal ini menyebabkan kurangnya efisiensi pengiriman, keterlambatan pengiriman, dan juga pengiriman yang tertukar. Dalam pengiriman biasanya terjadi kekurangan stok yang mengakibatkan kerancuan antara catatan pesanan dan faktur penjualan. Selisih tersebut hanya dikonfirmasi melalui telepon dan tidak tercatat sehingga pada saat penagihan terjadi ketidakcocokan antara faktur penjualan dengan catatan pesanan. Pada permasalahan ini, perusahaan membutuhkan sistem input pesanan yang mudah sehingga penginputan data pesanan bisa terjadi tepat waktu tanpa harus mengumpulkan beberapa hari dan mengemailkan pesanan sekaligus.

Kedua, masalah terjadi pada tahap pengecekan keuangan yang dilakukan oleh kepala admin. Masalah yang terjadi adalah pengumpulan riwayat piutang pelanggan yang tersusun rapi berdasarkan tanggal faktur dan bukan nama pelanggan. Riwayat piutang digunakan untuk pemberian status kepada pelanggan yang dilakukan oleh kepala admin berdasarkan riwayat piutang pelanggan, apakah pelanggan tersebut masih memiliki piutang di atas atau di bawah ambang batas dengan batas piutang tertinggi adalah Rp 100.000.000,- . Hal ini menimbulkan kekeliruan dalam pemberian status kelancaran pembayaran kepada pelanggan mengingat jumlah pelanggan kredit kurang lebih 270. Tahapan ini bermula ketika pelanggan melakukan pemesanan barang, daftar pesanan akan dikirim melalui email kepada UD. Dwi Jaya kemudian kepala admin melakukan pengecekan status kelancaran pelanggan berdasarkan riwayat piutang dan bagaimana kelancaran pembayaran piutang. Data yang digunakan adalah faktur yang diprint dan disusun berurutan sesuai tanggal pada bulan tersebut. Data yang begitu banyak dan nama pelanggan yang banyak sering kali membuat kepala admin mengalami kekeliruan seperti kesalahan nama orang atau beberapa faktur yang terselip pada nama tersebut sehingga pertimbangan menjadi sulit dan membutuhkan waktu yang lama. Setelah pengecekan dapat diputuskan pelanggan berstatus lancar atau bermasalah. Ketika status bermasalah pelanggan tidak dapat melanjutkan pemesanan barang yang akan dikonfirmasi oleh pemilik. Jika status lancar, bagian keuangan akan menyuruh bagian gudang untuk melakukan pengecekan ketersediaan barang yang dipesan. Oleh karena itu UD Dwi Jaya membutuhkan informasi yang akurat dan tepat waktu.

Permasalahan ketiga terjadi pada tahap penerimaan pelunasan piutang. Peneliti menemukan keterlambatan dalam penagihan piutang dan penundaan pembayaran piutang dari pelanggan, hal ini disebabkan karena penagihan dilakukan oleh sales satu bulan sekali pada setiap kota sedangkan jangka waktu piutang yang diberikan n/30 n/45, setiap hari terdapat jatuh tempo pelanggan yang harus dicek oleh kepala admin dan ditagih oleh sales. Oleh karena itu UD. Dwi Jaya membutuhkan sistem pengingat jatuh tempo yang dapat memudahkan kepala admin dan sales untuk mengingatkan pelanggan melalui telepon dan mendatangi

langsung ke toko. Ketika adanya sistem pengingat piutang, perusahaan dapat melakukan penagihan langsung melalui telepon agar melakukan pembayaran secara transfer, sehingga tidak terjadi keterlambatan penagihan dan penundaan pembayaran piutang.

Berdasarkan masalah yang ada, penelitian ini bertujuan untuk melakukan perancangan sistem yang dimulai dari pencatatan nota penjualan, pengumpulan riwayat piutang dan kemudian perancangan sistem pengingat jatuh tempo piutang. Semua hal ini dilakukan untuk dapat memberikan masukan kepada UD. Dwi Jaya dalam mengatasi setiap masalah sehingga dapat tersistem dengan baik.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang telah disampaikan sebelumnya, maka rumusan masalah yang akan diteliti oleh peneliti adalah “Bagaimana analisis dan perancangan sistem informasi siklus penjualan terkomputerisasi pada UD. Dwi Jaya ?”

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian dari latar belakang yang telah disampaikan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah “Menganalisis dan merancang sistem informasi siklus penjualan terkomputerisasi pada UD. Dwi Jaya”

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara akademis maupun praktik, yaitu :

1. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi, pengetahuan mengenai perancangan sistem terkomputerisasi serta dapat menjadi referensi, acuan, dan wawasan untuk penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan solusi yang bisa dipertimbangkan oleh UD. Dwi Jaya dalam memperbaiki permasalahan yang terjadi maupun memperkecil masalah akibat sistem yang salah, baik secara keseluruhan maupun sebagian sehingga dapat diterapkan untuk keberlangsungan penjualan.

1.5. Sistematika Penulisan

Berikut ini merupakan gambaran penelitian yang diteliti oleh peneliti pada sistem penjualan di UD. Dwi Jaya sebagai berikut:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini akan menguraikan latar belakang penelitian secara singkat, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi mengenai landasan teori yang terkait dengan permasalahan yang dijelaskan, penelitian terdahulu dan rerangka konseptual terkait dengan masalah yang dihadapi dalam penelitian ini.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai desain penelitian yang akan digunakan, konsep operasional dari bisnis terkait, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan mengenai gambaran umum perusahaan, selain itu mendeskripsikan data seperti struktur organisasi, *job description*, dokumen yang terkait dengan penjualan sistem lama serta usulan perbaikan dokumen, prosedur penjualan sistem lama dan baru, serta melakukan analisis perancangan interface dan pengendalian akses.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab ini berisi uraian penutup dari skripsi seperti kesimpulan hasil penelitian, keterbatasan penelitian dan saran yang diberikan kepada perusahaan.